

## App the Human History

Es un documental hecho por Apple el cual explica la evolución del mundo de las aplicaciones desde una perspectiva humana. La llegada del iPhone marcó un hito en la tecnología pues este dispositivo produjo una explosión en la fabricación de dispositivos móviles y desarrollo de software para los mismos.

Se divisa un nuevo mercado en el que resulta sencillo de incursionar, pues el único límite es la creatividad y las habilidades de los desarrolladores. Durante el desarrollo del documental dichos desarrolladores platican sus experiencias del desarrollo de “Apps”, de sus éxitos y la dura caída que sufrieron cuando se gestó el cambio de las reglas para el AppStore.

Personalmente me gusta la manera en que retratan la realidad, el tono entusiasta del principio me hizo pensar que seria un documental que solo muestra el “maravilloso” mundo de aplicaciones en Apple, pero el mostrar como los planes se venían abajo realmente te muestra lo complicado que puede resultar desarrollar únicamente aplicaciones. Y lo necesario que resulta un experto en experiencia de usuario para competir en el mundo real.

## Simplificación de tramites escolares.

Es una idea propuesta por una de mis compañeras que podría facilitar la estancia de los estudiantes en la facultad, mediante la posibilidad de pago electrónico de documentos oficiales y trámites como los extraordinarios para evitar la gran fila en cajas de cada semestre. Por otro lado, notificar a los alumnos de sus trámites y fechas importantes, aunque existe una guía de inscripción no siempre es utilizada o no por todos los estudiantes.

La forma en la que podrían obtener ganancias de la aplicación el pago de cierta cuota por transacción, es decir que el pago por la aplicación tendría un mayor costo que en la caja. Esto con la idea de cubrir el costo de la transacción y el monto mínimo de la operación

Por otro lado, podría comercializarse como un software adaptable las necesidades cualquier entidad educativa que desee adquirirla, y de esta manera obtener ganancias de dichas ventas/

Sin embargo, creo que al estar dirigido a la UNAM la aplicación no debería estrictamente generar ganancias de la manera en la que las demás aplicaciones lo hacen, pues va dirigida a facilitarle la existencia a los estudiantes.

### ¿Cómo volverla famosa?

Es una aplicación dirigida a la población estudiantil de la facultad, seguramente se podría solicitar el apoyo de la coordinación para promover el uso en la comunidad estudiantil. Por otro lado, tratar de aplicar buenos principios de experiencia de usuario y consultar con algún experto en el campo, para hacer la aplicación una buena experiencia para los usuarios.